

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般小売店〔祭 用品〕（経営 者）	販売量の動き	・個人客はいまだ押さえ気味ではあるが、企業、自治 会等は夏のイベント等での消費が大きくなっている。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・猛暑の影響もあり、パラソル、帽子といった夏物商 材が大変好調である。秋物受注会も、好不調はあるが 一部のブランド商材では非常に好調に反応しており、 動きがみられる。
		コンビニ（経営 者）	お客様の様子	・この夏は非常に暑くて来客が多い。飲料関係が多く 出ており、従来よりもかなり大きく業績が上がる見込 みとなっている。
		衣料品専門店 （営業担当）	販売量の動き	・近隣の駅ビルが改装して当店のターゲットとするミ セス層の店舗がすべて撤退したため、売上は上がった ままである。昨年の前年同月比102%に対して今年は 112%と2けた増の売上であり、8か月連続で前年比 100%以上となっている。従来のメーカーばかりに頼 るのではなく、今売れている商品をタイミング良く現 金問屋等から用意し、常に新しく飽きさせない売り場 にしていることが要因とみられる。
やや良く なっている		一般小売店〔文 具〕（販売企画 担当）	お客様の様子	・スチール家具、移転、リニューアル、1,000万円規 模等の、リーマンショック以来ずっと保留であった大 型案件が復活し、8月中や年内にすぐやりたいとい う話が何件か出てきている。
		百貨店（広報担 当）	販売量の動き	・7月1日開始のクリアランスセールが婦人、紳士衣 料雑貨を中心に、前年を上回るペースで順調に推移し ている。3連休以降も失速することなく、梅雨明け後 に猛暑日が続いたことから、日傘、帽子の避暑商品や ひんやり寝具の冷感商品等の売上の伸びが目立ってい る。3週目から始まった秋冬衣料の展開についても、 一部の層を中心に動きが出ている。客はセール品、定 価品に限らず、探している物と合致すれば購入する傾 向で、好調な定価品が全体の売上を押し上げる結果と なっている。中元も7月に入り受注が増え、2007年 のお歳暮以来、5シーズン振りに前年を上回ることが できている。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・少しずつであるが、必需品以外でのぜいたく品、貴 金属等の購入が増えてきている。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・中元需要は縮小傾向にあり、特に食料品の伸びがみ られない。婦人衣料は、クリアランス開始日が7月 になったプラス要因を差し引いても、伸長傾向がみら れる。店全体の売上は前年をとらえるようになり、堅調 に推移している。
		百貨店（店長）	販売量の動き	・商品単価は相変わらずだが、必要に迫られてとい うことではなく、天候に恵まれて盛夏商品の動きがす こぶる良くなっている。特に梅雨明け以降は、今まで 不振であった紳士衣料が急激に売れ始めている。
		百貨店（営業企 画担当）	お客様の様子	・夏物セールが好調であり、婦人衣料からリビング まで幅広く支持され、前年を上回っている。中元商戦 もインターネット経由の客が年々増加し、リーマン ショック以降減少した単価、送り先件数も下げ止ま り、堅調に推移している。
		百貨店（副店 長）	お客様の様子	・買上単価はまだ上がらないが、この猛暑で家電製品 が好調である。
		百貨店（販売管 理担当）	来客数の動き	・客単価が下がり、売上は前年を超えておらず、景気 回復とは言い難い状況であるが、来客数は前年を超 えている。クリアランスも客数が前年超え、単価が前 年割れとなり、売上の減少幅は前年7月、今年1月のク リアランスよりも縮小している。中元商戦は7月だけ を見ると、1日平均では前年を越えている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・高単価の商品の売行きが大分良くなってきている。 物量もだんだん増えてきており、回転数も良くなっ てきているので、格段に見通しが良くなっている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・日本の景気はまだそんなに上りつめていないが、当 社は3か月前から純利益が大分上がってきている。

	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・前年は梅雨明け後、天候不順に見舞われたが、今年は猛暑になっている。したがって、季節商材、夏物商品の稼働が顕著である。
	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・来客は購入マインドが高く、買上点数、客単価も上昇傾向にある。
	家電量販店（営業統括）	販売量の動き	・エアコンでは比較的省エネで高機能モデルが好調だが、その他の商品では販売単価が前年比で減少傾向のままである。単価が低くなっている分、販売個数で稼ぐ形が定着してきている。販管費を抑えて利益体質を維持しなければ、収益は改善されない。しかし、猛暑で季節家電の販売量が一気に上昇し、売上を引っ張っている。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要がある。
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・エコカー購入補助金制度の継続及び新型車の投入により、販売台数は前年比120%と好調を維持している。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・エコカー減税とエコカー購入補助金による効果で、やや良くなっている。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・客単価はバーゲンのために25%低下しているが、来客数は3か月前と比較して20%増加している。バーゲンセール開催により婦人服、子ども服が50%以上の集客増となり、非常に好調に推移している。映画も7月に入ってヒット作に恵まれ、約4割の集客増となっている。
	高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・単価がなかなか上がらず、全体の売上としては微増にとどまっているが、個人、法人とも集客状況はやや良くなっている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・7月上旬から中旬にかけて、団体旅行の問い合わせの電話や、見積件数が増えている。
	旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・告知してからの反応が良い。
	タクシー運転手	お客様の様子	・都内も梅雨明け後、猛暑の日が続いているので、ハイグレード冷房完備車両が多いタクシーの利用客が若干増えている。
	通信会社（支店長）	販売量の動き	・夏商戦の需要期と重なり、人気商品の新規契約、買換えは共に前年を上回るペースで、好調に販売量が増加している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送移行まで1年を切り、今まで様子を見ていた客からデジタル多チャンネルサービスへ変更したいといった問い合わせが増え、販売目標が予測を上回っている。
	通信会社（営業推進担当）	お客様の様子	・客宅を訪問した際に、デジタルテレビやエアコンの購入など、高価格商品を購入した事例が増えてきたように感じる。エコポイント制度に絡んだ駆け込み需要もあると思うが、完全デジタル化に向けて消費意欲が高まっている。
	観光名所（職員）	来客数の動き	・今月は天候に恵まれ、前半はマスメディアに取り上げられたので、旅客の動きが非常に良くなっている。
	設計事務所（職員）	それ以外	・民間の発注動向に上昇の兆しが見え始めている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・低価格のマンション販売が回復しつつある。
変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高は前年同月を超え、6億円台を維持している。天候も7月の早い段階から良く、人出もとても良い。ただし、売上に大きく影響するほど良くはなく、緩やかに良い状態が続いている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・大変な高温が続いている問題もあるが、今の状態では経済が良くなるという兆しは全然見当たらない。
	一般小売店〔家電〕（経理担当）	お客様の様子	・暑さもあり、エアコンが売れている。エコポイント制度から冷蔵庫も動いている。テレビは小型に売れ筋が変わり、2台目3台目の客や、1人暮らしの高齢者が購入しているようである。
	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・7月上旬ごろは天候不順で夏物は少々悪かったが、中旬に梅雨が明けてからは売れ始めている。猛暑続きで、売行きはまずまずである。
	一般小売店〔文具〕（経営者）	販売量の動き	・今月は天候に恵まれ、売出しをやっていたこともあり、前年どおりの売上高である。

一般小売店〔米穀〕（経営者）	お客様の様子	・毎年客からサクランボ生産者への注文を受け付けている。今年は時期は少し遅れたが、注文数が減少し、孫や親、大切な人へも送れないのかと思った。何とか節約できそうなところは節約するようである。
一般小売店〔酒類〕（経営者）	それ以外	・すべてにおいて変わりはない。
一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・来客数のほか、販売量、単価も変わらず良くない。
百貨店（売場主任）	お客様の様子	・クリアランスの出だしは前年並みであったが、梅雨明け後の連日の猛暑で、暑さ対策関連商品の売上が上昇している。特に帽子、サングラス、日傘はもちろんのこと、涼感寝具の動きが上昇している。
百貨店（総務担当）	販売量の動き	・売上の前年比では、前年を超える月もあるが、確実に前年をクリアできるほどには景気は回復していない。
百貨店（総務担当）	来客数の動き	・第4週あたりから来客数、売上も前年が取れるようになってきたが、予断を許さない状況である。
百貨店（企画担当）	来客数の動き	・直近の来客数の動きでは前年を大幅に下回るというようなことはないものの、来客数の増加と売上の推移がつかない。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・この3か月、動きがほとんど変わらない。
百貨店（販売促進担当）	単価の動き	・来客数は一時より持ち直してきたが、客単価は低いまま戻っていない。結果、売上は相変わらず厳しい。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・売場の効率化によって店舗全体の売上は目標値に届いてはいるが、衣料品を中心としたクリアランスセールやお中元等、夏の繁忙期ならではの本来の勢いはまだ取り戻せていない。
百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・季節雑貨やお中元など好調な部分も増えてきているが、全体としては2～3か月前と大きな変化はない。
スーパー（仕入担当）	単価の動き	・今年は猛暑となり盛夏商材の動向は良いが、客数減、客単価減少により、前年を割っている。
スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・猛暑の影響により、飲料やアイス等の夏物商材の売行きが非常に良くなっている。しかし、特売時とそうではない時の売行きの違いが大きく、販売数は貢献しても単価減のため、売上にはあまり貢献できていない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年は夏らしく気温も高いため、客の動きに変化がある。朝の出勤時間はそんなに変わらないが、その時間から夕方までの来客数が2割くらい減少し、それに伴って売上も減少している。しかし、夕方の5時から夜中、終電過ぎくらいまでは逆に忙しくなっている。合計すると忙しく、来客数が増えているような感覚で、1日の動き、売上が推移している。
コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今月は好天に恵まれ、さらに前半のめん類の値引き及び相次ぐセールのおかげで客数、売上とも上昇している。しかし、すべて天候等の外部要因とセールによるもので、真の景気回復は全く分からない。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・以前と比べ、主婦層と夜中の来客数が減っている。
コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客数は前年比で100を超えているが、単価が4%、20円ほど下がっており、この分が取れない。
コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・非常に暑く、気温の高いことがやや良くなっている理由の1つである。ただし、気温が良くなっているというだけの天候要因であり、全体的に良いということではなく、変わらない。
コンビニ（店長）	販売量の動き	・客単価が改善されない。客数も共に、月の中旬は特に良くない傾向にある。
衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・7月のバーゲン時期に入り、単価の低い物に客が流れているのは今までどおりであるが、それ以上にアウターのおしゃれ物の価格帯が非常に下がってきている。単価の高い物がなかなか動かず、客数はある程度前年を超えているが、売上は5%ほど減少となっている。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・中旬までは雨が多かったが、バーゲンセールなどのイベントで売上はまずまずだった。梅雨明けと同時に猛暑になったため、来客数が激減し、売上が落ち込んでいる。

衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・景気が回復基調にあるという報道があるが、実際の消費意欲はまだ増えてきていない。婦人服もベーシックな物は売れているが、流行に手を出すまでには所得が増えていない。
衣料品専門店 (営業担当)	販売量の動き	・梅雨が明けて連日激しい暑さが続いているため、熱中症となる危険性が高く、高齢者の来店が少ない。
家電量販店(経営者)	販売量の動き	・猛暑の到来と共にエアコン、冷蔵庫は勢いを取り戻して大変好調に推移し、全体を押し上げているが、一方でそれ以外の商品はその影響で厳しい商戦となっている。
家電量販店(店員)	それ以外	・購入への興味が薄くなってきているのと、一部の分野でしか盛り上がっていないため、景気の流れは変わっていない。
家電量販店(統括)	単価の動き	・テレビの構成比が平年と違う勢いのため、全体に与える単価の影響が大きい。台数で120%以上伸長させても追いつかない状況である。
乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・整備は順調に入ってきているが、販売はあまり芳しくない。例年、7月はボーナス時期で販売は良いのだが、前年より2割減となっている。
乗用車販売店(店長)	販売量の動き	・エコカー購入補助金の駆け込み需要の盛り上がりと新型車発売の相乗効果で、純受注が急激に上向ってきている。新型車フェア前後から急激に盛り上がり、前年比で130%強と大きく上向いている。
その他専門店 [ドラッグストア](経営者)	来客数の動き	・今年は関東地方は梅雨の雨が少なく、梅雨明け後も夏らしく暑くなってきたので、季節商材の売行きは良い。しかし、あまりにも暑いため、日中の来店が非常に少なく、全体の来客数が5%落ち込んでいる。
その他専門店 [雑貨](従業員)	お客様の様子	・来客数は特に変わらないように見えるが、滞留している客が多く、あまり購買に結び付いていない。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・前月の前年比は客数は98.5%、売上は95.3%、今月の前年比は客数は99.3%、売上は95.0%である。客数はわずかに上がったが、売上は少し下がったので、相変わらず悪い。
一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・水曜日のノー残業デーは、やや来客が多くなっている。
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・客も安さには飽きてきたようで、雰囲気的には良くなってきたが、数字にはまだ表れてきていない。
一般レストラン (店長)	来客数の動き	・前月は後半に少し客が入ったのでこのままいくかと思ったが、今月に入ってからまた来客数が少なくなっている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・レストランは春休みからの来客増が続いていたが、今月になって伸びが落ちてきている。客単価の下落は続いているが、年初の下落に比べると下落幅は小さくなってきている。宿泊は、単価を下げて集客する対策を進めているが、客数が前年に追いついていない。場所柄、個人客よりもビジネス客が多いが、ビジネス利用が回復傾向になってきたとは感じない。宴会は、日程が重ならずに取り込めたため客数は増えたが、予算の少ない案件もあり、単価は下落している。婚礼は、競合施設との値引きによる集客に限界が来ている。
都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・結婚式の下見に来る客が減っている。
旅行代理店(経営者)	お客様の様子	・夏休みに向けての来客、問い合わせはたくさんあるが、なかなか決まらない。今のところ客足はあまり良くない。
旅行代理店(支店長)	単価の動き	・最近の傾向として、安価な商品の販売が顕著であり、特にインターネット経由の客についてはそれが特徴的である。法人関係も1人単価が低く、特に1泊2日の旅行では2万円台前半の予算が多いように感じている。この傾向は前年以來ずっと続いているが、最近の客の見積では、単価で決定する傾向が強い。
通信会社(経営者)	販売量の動き	・インターネットの加入獲得が計画に達していない。放送の解約も依然続いており、デフレを感じる。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・家計の支出が増えるだろう多チャンネル放送は契約が伸び悩んでいるが、インターネットと電話サービスは生活必需品となっており、かつ他社からの乗換えにより支出が減ることから、契約数は堅調に推移している。

	通信会社（総務担当）	お客様の様子	・地上デジタル放送対策により、基本契約をする客は増えているが、有料チャンネルの解約に歯止めが掛からない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規加入数は、若干ではあるが持ち直してきている。ただし、解約数については前年と比べると高水準のまま推移している。
	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客の問い合わせ件数が少なくなっており、契約したプランも低価格のものが多い傾向にある。
	通信会社（局長）	お客様の様子	・ケーブルテレビサービスの契約数は増加傾向にはあるが、単価が下がっている。客がシビアになっていることは間違いないので、単純に上向き傾向とは言えない。
	ゴルフ練習場（従業員）	来客数の動き	・5、6月に比べて、連日の猛暑により来客数、売上とも多少落ちている。集客は夜、早朝などに集中しており、日中の売上が落ちている。土日に関しても日中の売上が悪く、前月、前々月を上回ることができなかったため、景気はどちらとも言えない。
	ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・夏の暑い時期の閑散期割引料金を適用したが、7月に入り猛暑が続いているため、客足がある程度減少している。
	パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店と競合店の客数を1日に何度か調査しているが、どちらもそれほど人数の増減がない。
	その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	販売量の動き	・当施設での販売及び来客数は、積極的な販促活動を行って何とか前年並みである。大半は前年割れが多く、年初よりあまり変わらず、厳しい状況が続いている。現在、約3週間に及ぶ夏恒例の主催イベントを開催しているが、廉価にもかかわらずチケットの売行きは厳しく、前年並みの確保が精一杯である。
	その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	単価の動き	・デフレ並びに景気、地価の下落等で、地方自治体の税収が非常に低くなることが予想され、福祉関連輸送の外注先として多くの車を運行している当社には、入札に対する圧力が非常に大きい。地方自治体の職員等の経費圧縮ではなかなかまかないきれない部分が、外注の価格削減に向かっている。これが非常に厳しい入札状況となってきており、事業上の採算が全く取れないような受注が増えている。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物の受注は棟数で前年比10%増と上向きになっているが、1棟当たりの契約金額が小さく、総額では横ばいである。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・15日過ぎが非常に猛暑で、朝晩は客が来るが、日中はほとんど来ない。朝晩の客は目的買いで、決まるとすぐ買っていくので、売上が低迷している。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・売出しをやっている時は良いのだが、終わって平生に戻ると客数も販売量も激減する。イベントがないと、本当に不況を感じる。
	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・今月半ばから連日の猛暑で客足が鈍くなり、また、暑さのせいでも菓子などの購買意欲が低下し、売上がかなり落ち込んでいる。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が非常に少なくなっている。1日に何人来てくれたのかというくらい、本当に少なくなっている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・客数は大幅に減少し、売上単価も減少している。特にお中元、配送ギフトが減っている。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	販売量の動き	・今月に入って、過去最低の売上額の日も出てきている。暑さの影響もあり、お茶の販売量と注文金額は前年同月と比較にならないほど下がってきている。
	百貨店（広報担当）	それ以外	・4、5月は来客数、買上客数共に前年並みでやや高額品の動きも出ていたが、6、7月は一転して両方とも減少している。当店は食品を中心に生活必需品の販売ウエイトが高く、その部分があまり変動せずに下支えとなっているので落ち込みは少ないが、そうではない同業他社は更に苦戦しているようである。
	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・閉店セールということで衣料品、住まいの品の割引については非常に客の動向が良いが、まだそれほど割引が出ていない食品については非常に良くなく、客の財布のひもは固い。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数、販売量、両方の動きが低下している。

乗用車販売店 (販売担当)	競争相手の様子	・販売量が年々、随分と減少気味になってきており、当社だけでなく他社も同じようである。環境対応車の事業用については、7月下旬ごろに恐らくエコカー購入補助金が枯渇して終わってしまうため、8月以降の受注の確保ができない。8月以降については補助金が営業車については一切おらないので、今までは補助金のお陰で多少前倒して受注及び販売ができていたが、今後については非常に不透明であり、他社も同じような意見を持っている。	
住関連専門店 (統括)	販売量の動き	・来客数も少ないが、それに伴って販売量も減っており、なかなか購買に結び付かない。	
その他小売 [ゲーム] (開発戦略担当)	販売量の動き	・国内市場は、発売されたいくつかのソフトの長期的な販売が見込めるものの、立ち上がりは静かである。夏休み前に大作が発売されたものの、大規模な宣伝にもかかわらずヒットの兆しに乏しい。海外市場は、国内で大ヒットしたゲームの海外版が発売となったが、市場性の違いから海外では低調なようである。	
一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・来客数が減っているため、景気はあまり良くなっていない。ケータリングなどは少しは出てきたが、レストランで食事をする客数が減ってきており、まだ回復はしない。	
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・基本的にはずっと良かったので、悪くなるというよりあまり良くなりなくなり、少しずつ落ちてきている。他店よりはまだ良いが、従業員の給料等いろいろなものが高くなってしまい、利益が出なくなっている。来客は一応あるが、暇になっている。	
都市型ホテル (支配人)	販売量の動き	・今月の販売量は、前年比で悪化している。	
タクシー運転手	お客様の様子	・客が非常に少なく、今月で29か月連続でマイナスが続いており、悪いほうに向かっている。1皿何でも250円という非常に格安な飲み屋ができ、客が結構入っている。また、立ち飲みの焼き鳥屋などにも客が結構入っており、非常にデフレ感の強い動きになっている。	
タクシー(団体役員)	お客様の様子	・契約顧客の無線オーダーやチケット利用枚数が前年同月比で減少している。さらに、夜の繁華街での一般客の利用が少なく、大変厳しい。	
その他レジャー施設(経営企画担当)	お客様の様子	・夏休みに入って行楽期も目前となった割には、プロスポーツ関連の商品、サービスに対する客の引き合いが例年ほど強くない。	
その他サービス [保険代理店] (経営者)	お客様の様子	・客は新しい物に関心を示さず、今すぐ必要な物以外は購入しない。他店の廉価なほうへ行く。	
その他サービス [立体駐車場] (経営者)	来客数の動き	・常連が何人か来なくなっている。	
設計事務所(所長)	競争相手の様子	・客から設備投資の話が来ているものの、時間が掛かりそうである。公共建物については相変わらず投げ売りが多く、参加しやすくなった割には獲得するのに苦戦している。	
設計事務所(所長)	お客様の様子	・建物等の建築は安ければ良いということが一般の常識になってきてしまっている。本格的に設計して建築するものがいつの間にかプレハブに変わってしまう等があり、非常に良くない傾向である。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・契約数が落ちている。	
悪くなっている	一般小売店[印章] (経営者)	来客数の動き	・特に最近では、あまりにも異常気象で猛暑が続いており、日中はほとんど路面には人通りがない。路面店は天気にも左右され、非常に厳しい状況である。
	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・猛暑で日中、客が街にいない。夕刻より来街者が多少増えるが、暑さのため試着までいかず、購買に結び付かない。あまりの暑さで購買に対する思考が無い状況である。
	その他小売[生鮮魚介卸売] (営業)	来客数の動き	・この猛暑では生鮮食料品はつらい。
	通信会社(経営者)	お客様の様子	・ほぼすべての案件が先延ばし、または中止になっている。

		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・梅雨、そして猛暑と確かに天候要因もあると思うが、来客数が前年よりかなり少ない。近隣のゴルフ練習場も同様の状況である。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・梅雨が明けて猛暑の割に、来客数が鈍っている。
		設計事務所（経営者）	それ以外	・年末より公共の設計の仕事がずっと続いていたが、年度末で完了し、その後大変厳しい状況が続いている。新しい業務が見えず、全体量が少なくなっている。
		住宅販売会社（経営者）	単価の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、昨年より都内あるいは近隣の住宅は、数年ぶりに売れ始めてきている。しかし分譲価格は下落したままであるため、全く利益が出ない状態が続いている。建設業でも非常に受注単価が厳しく、利益が出ない。公共工事に関しては、元々最低落札価格で受注していたが、新政権になってからは発注額も激減し、困っている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の50%にも届かず、景気は悪くなっている。月により多少ずれ込みがあって増減するが、夏に向かって急に販売量が落ちてきている。同業者も苦戦していると聞くし、銀行のローン担当者、司法書士からも件数が減ったと聞くことが増えている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、今月は販売量が2割程度しかない。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・印刷や印鑑の仕事をしているが、今月は会社の設立印が1社で14本、それとは別に通常の店受で3本の注文があり、合計17本の特需である。14本の印鑑が出たのは、その会社が発展していることもあると思うが、1つの会社を分散する形で新しく7つの会社を作り、各2本ずつの注文となったためである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・本格的に景気が良くなったのかはまだ分からないが、今月は受注量が若干増えている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外向け、主に中国向けの生産の部品を納めている得意先が、中国の活況に伴って忙しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、他社では間に合わないという仕事が1件入ってきている。短い時間で立ち上げる仕事が入ってくるということは、いくらか忙しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・7月としては過去10年間で2番目に売上が良い。ITの部品工場の増設向けや発電所、病院、学校などにまとまった注文があり、中小の注文も来ている。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・少しずつであるが資材が上がってきており、それに伴って受注価格が上がってきている。
		通信業（広報担当）	受注量や販売量の動き	・今月は4～6月と比べると少し良くなっている。
		金融業（支店長）	受注量や販売量の動き	・当社の取引先の中小企業の受注や売上を見ると、一時よりはかなり回復している。通常の約6～7割に戻ってきており、やや良くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・子ども手当の影響が理由は不明だが、小売、サービス店舗で客数が若干持ち直している。
		その他サービス業【ディスプレイ】（経営者）	受注量や販売量の動き	・すべてが受注できるわけではないが、問い合わせ件数が増えてきている。
変わらない		繊維工業（従業員）	受注量や販売量の動き	・相変わらず、組合員の会社には発注が無い。来てもサンプルの発注程度である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	取引先の様子	・午後取引先に行っても、営業担当者や配送の車が早くから戻っていることが多い。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・部分的には受注量に増減が見られるが、全体の売上は大きな変化がなく、落ち着いて推移している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・良くなる気配が見えず、最低の売上で上下しているような状態である。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が前年から同じ状況で推移している。先が全く見えない感じの景気低迷である。

精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前月内示では微増が見込まれたが、今月は思ったほどかんばん（作業指図書）が回らず、減産になっている。	
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自動車関連の部品の注文が増えている。それ以外の業種も、全般的に注文が多くなっている。	
輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・工業地帯では切り子屋も油屋も何百件という客と接しているが、全然良いという答えが返ってこないそうである。中心地であるこの辺りでは結構忙しそうに車などは出ているが、全く良い返事がない。	
その他製造業〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・取引先は相変わらず頑張っている。仕事や売上を作ることが大変なようで、そういう点でかなり努力しているのが当社にも伝わってくる。売上はそう簡単に、楽にはできないということである。	
建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・商品が売れない。	
輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先では以前の何分の一と受注量が下がっており、本当に少ない。このままでは本当に苦しく、大変である。	
輸送業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コンビニエンスストアへの納品を行っているが、納品先の店舗数に大きな変化はない。しかし、1店舗当たりの納品量が減少してきて、1車両当たりの採算が悪化している。	
輸送業（所長）	受注量や販売量の動き	・これだけ気温が高いと飲料関係の出荷増が見込まれるのでその分は期待したいが、全体的な売上は3か月前とほぼ変わらない。	
金融業（渉外・預金担当）	取引先の様子	・良くなったように思えたが、継続的ではない。製造に関しては調整が働いているようである。在庫調整や、JIT（ジャストインタイム方式）の進化、発注元が発注する先を調整している等である。	
不動産業（総務担当）	取引先の様子	・大手の業績不振テナントの解約予告が入り、さらに空室率が悪化することになっている。一向に空室率の改善が進まない。	
経営コンサルタント	取引先の様子	・運輸業、金属加工業、パン製造販売、電気部品製造などでは、相変わらず低迷状態である。介護福祉関係は、競合は激しいがゆっくり成長している。政府の補助も多少良い影響になっている。	
税理士	取引先の様子	・顧問先の会社で、特に顕著なのが建設業の会社である。一時かなり悪かったのだが、また仕事が出て来ている。交際費をかなり使って仕事を取るようになっているようだが、業績から見ると、一時のひどさからは少し脱している。	
税理士	取引先の様子	・賞与は大手のように前年並みには支給されず、生活に潤いは感じられない。	
その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量に関しては一時上向きのももあったが、夏に入り良い材料が無く、そのまま推移している。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・まだ回復軌道に乗り切れていない取引先が多く、依頼件数の低迷状態が続いている。	
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・マンション建設における通信関連の設備投資が進まず、引き合い件数が減少している。従来から夏場は受注件数が減少の傾向にはあったが、今年は今までの減少傾向に更に拍車を掛けるような傾向となっている。	
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・前月と取引先の言うことが変わっていない。	
やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・中元商品の販売量が低下し、客単価も下がっている。その他、気温が低いせいか、デイリー商品が例年の90%くらいの売上である。
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は受注先からの依頼が非常に少なく、普通の月の30%くらい少なくなっている。
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・得意先の仕事量が少なく、売上が上がらない。政治的な問題かもしれないが、新年度の計画が動き出す時期であるのに、まだ話が出てこない。
	その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	取引先の様子	・低単価の商品を求めることが多くなっている。



	建設業（経営者）	取引先の様子	・新築案件は全く無い状況だが、改修リフォームは若干動きがある。取引先の会社では既に減産体制に入り、先が全く見えなくなり、雇用等も見直さなければならぬとのことである。	
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・このところの猛暑で、夏場の商品の販売が非常に順調のようである。電気製品、自動車等は補助金がついているので販売量も上がっているが、その他については販売の拡大ができないということで、デフレの影響をまともに受けている。	
	金融業（役員）	取引先の様子	・ひとところ景気にやや回復基調が見えたが、このところは客の受注減からか、新しい融資の申込が減少している。	
	不動産業（経営者）	競争相手の様子	・新築の賃料が下がったため、古い物件が苦戦している。築25年以上の空き物件が増えている。駅から4分、2LDKで駐車場付き、追いだき付きの風呂の物件が85,000円でなかなか契約に至らず、苦戦している。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は既に客先が予算を削減した今期に入っているのやや悪いとしたが、前年と比べれば悪い。悪い状態に慣れてしまいつつある。入札の受注確率自体が下がっているため、量に対しての身入りが少ない。	
	社会保険労務士	取引先の様子	・支払が滞ったり、資金繰りが厳しい会社が多く見受けられる。	
	その他サービス業[ビルメンテナンス]（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が少し減少している。	
	その他サービス業[ソフト開発]（経営者）	競争相手の様子	・受注減で空き要員が多数出てきている。	
悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（所 長）	受注価格や販売 価格の動き	・受注量が大幅に減少している。先月までは10～15%減で推移していたが、今月からは20～25%ぐらいまで大きく減少している。見積価格も前年同等実績の案件でも、15～20%の価格引下げは当たり前で、非常に厳しい。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・報道ではGDP回復とのことであるが、本当なのかと思うくらい現状は良くない。住宅や設備投資にはまだまだである。	
	建設業（経理担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・どの工事でも他社があまりにも低価格で見積もるため、わずかにある工事を取るためには下げるしか方策が無い。なかなかその価格まで怖くて下げられないのが現実である。	
	輸送業（総務担 当）	受注量や販売量 の動き	・荷主からの出荷量が激減し、更に単価が下がってきている。絶対量の確保ができていない。	
	その他サービス業[警備]（経営者）	それ以外	・駐車場警備の単価競争が激しくなり、他社との単価競争に負けて売上減になっている。	
	その他サービス業[ビルメンテナンス]（経営者）	受注価格や販売 価格の動き	・顧客からの契約金額の減額や、作業回数を減らして欲しいという依頼が増えてきている。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	
	やや良 くなっている	人材派遣会社 （業務担当）	周辺企業の様子	・ぎりぎりまで自社人員を削減して業務を維持していた得意先が、季節商品の増産や物量増に自社人員では対応しきれず、派遣に頼らざるを得なくなり、当社への注文が増加している。明日どうしても人が足りないというような場面が当面頻繁にあると考えており、労働者派遣法改正と逆行するが、急な注文にいかに対応できるかが問われている。
		人材派遣会社 （営業担当）	求人数の動き	・求める求人案件の難易度は従来より高くなって、求職者にとっても狭き門となり、雇用景気は依然としてやや悪い状態が続いている。しかし、リーマンショック以前に比べて半数以下の低水準となっはいるが、求人数は回復傾向にある。
		人材派遣会社 （営業担当）	採用者数の動き	・参議院選挙の短期採用があったため、今月だけを見ると採用の延べ人数は増えている。
		人材派遣会社 （支店長）	採用者数の動き	・少しずつではあるが、企業における採用の意欲が開始めてきている業種がある。

	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・日本への外国人留学生を中心としたグローバル人材採用の動きが見られ、採用活動の準備が進んでいる。企画提案段階ではあるが、採用市場に明るさが見えてきたように感じている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・特需時期の3、4月とほぼ同数の求人数が維持できているため、やや良くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は前月比3.9%の増加となったが、新規求人数は同2.1%の増加となっている。新規求人倍率は1.19倍で前月比0.02ポイント悪化したが、有効求人倍率は0.69倍で同0.02ポイント改善している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・倒産件数が減少し、求人数が増加している。
	民間職業紹介機関（経営者）	採用者数の動き	・メーカーの生産は以前の8割くらいに戻っており、これからも上向くという感じに変わっている。採用も良い人がいればということで、積極的に採用を掛けているわけではないが、動きが出ている。
	民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・採用者数、求人数は共に前年を上回る実績になってきている。また、3か月前と比較しても実績は上がってきている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・自動車関連の製造業の動きが不透明である。上期は輸出を中心に生産、販売台数も伸張し、それに伴う雇用も改善が見受けられた。下期については、エコカー補助金が9月に終了することで、販売台数の伸び悩み、減産による雇用調整があると不安視している。
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年7、8月は求人が出ない月である。今月も特に目立って求人数が多くなっている業種はない。
	人材派遣会社（支店長）	それ以外	・受注数は前年同月比を割り続けて推移しており、成約数も横ばい傾向である。契約終了数も月ごとには減ってきているが、成約数よりも上回った数で推移しており、まだ景気が回復している感じを受けない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所がみられるようになってきたものの、雇用調整助成金の申請が相変わらず多い。製造業のうち零細な事業所が中心となり、利用件数は横ばいの状況が続いている。
	職業安定所（職員）	それ以外	・毎日の相談、紹介者数は3か月前と変わらない。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は若干減少気味ではあるが、季節的な状況から減少しているため、変わらない。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人獲得件数は、前年同月比で大きな差異はなく、依然厳しい状況が続いている。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・悪い方向で落ち着いている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・良い材料が何も無い。求人は減る一方で、出す客も半分減り、回数も少なくなり、媒体に出している所の奪い合いである。倒産はもちろん、縮小等そういう所ばかりで、新しい事業計画を立てても立ち消えばかりであり、ぎりぎりの線で我慢している状況である。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・学校に求人が届かないので、合同企業説明会等に参加して求人票をもらってきて掲示している状況である。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（広報担当）	周辺企業の様子	・景気は上向きと言っているが、それは各企業の決算ベースでの情報でしかなく、経費節減、作業効率化、賃金削減によるものである。相変わらず企業のリストは続き、雇用情勢は全く好転していない。各企業上層部は安い人件費で人海戦術が掛けられる東南アジアやインドなどから人材供給を始めているが、足元の日本人の失業率が全く下がらない。日本人の募集職種は「スペシャリスト採用若干名」ばかりで、職業安定所はパンク状態である。